

**ANALISIS PEMETAAN JARINGAN PERDAGANGAN IKAN KERAPU
HIDUP DI TAMAN NASIONAL WAKATOBI, SULAWESI TENGGARA,
(*Mapping Analysis of Life Groupers Trade In Wakatobi Marine National Park
Southeast Sulawesi Province, Indonesia*)**

Oleh:

Muslim Tadjuddah^{1*}, Budy Wiryawan², Ari Purbayanto², Eko Sri Wiyono²

ABSTRAK

Perdagangan ikan kerapu telah menjadi suatu kegiatan ekonomi yang penting di Asia-Pasifik, yang melibatkan lebih dari 20 negara, dengan nilai komersial diperkirakan US\$ 350 juta per tahun. Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan ikan kerapu telah dimanfaatkan secara berlebihan di banyak negara terutama di Asia Tenggara seperti di Filipina dan Indonesia. Penelitian ini bertujuan menganalisis jaringan perdagangan serta memetakan aktor-aktor yang memperoleh keuntungan terbesar dari perdagangan ikan kerapu. Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan bagi pemerintah daerah Wakatobi dalam menentukan kebijakan pengelolaan ikan kerapu agar dapat berkelanjutan. Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode kualitatif *field research* dengan strategi penelitian studi kasus. Untuk memperoleh data, maka teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam dan observasi di lapangan. Berdasarkan analisis jaringan perdagangan ikan kerapu dapat dipetakan bahwa keuntungan terbesar dinikmati oleh eksportir, kemudian oleh pedagang besar (pongawa darat) selanjutnya oleh koordinator (pongawa laut). Berdasarkan analisis keuntungan setiap aktor yang terlibat dalam jaringan perdagangan ikan kerapu di lokasi penelitian semestinya nelayan kerapu masih memungkinkan untuk mendapatkan upah yang lebih besar dari jumlah yang diterimanya, dengan sistem perdagangan seperti inilah, diduga sebagai penyebab tetap miskinnya nelayan kerapu di lokasi penelitian sedangkan pedagang besar dan eksportir menikmati surplus yang jauh lebih besar dari perdagangan ikan ini.

Kata kunci: ikan kerapu, pemetaan sosial, pangan ikan karang hidup, Taman Nasional Wakatobi

PENDAHULUAN

Perdagangan ikan kerapu telah menjadi suatu kegiatan ekonomi yang penting di Asia-Pasifik, yang melibatkan lebih dari 20 negara, dengan nilai komersial diperkirakan US \$350 juta per tahun. Pasar utama untuk produk ini, negara-negara di Asia Timur, terutama Hongkong, China daratan, Taiwan dan Singapura (Koeshendrayana, 2006).

¹ Jurusan Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Haluoleo, Kendari

² Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, FPIK-IPB

* Korespondensi: muslim22jan@gmail.com

Ikan kerapu selama berabad-abad dikonsumsi oleh orang China, khususnya yang berasal dari pantai selatan, tradisi ini dianggap sebagai lambang kemakmuran dan keberuntungan dalam budaya China. Yeung (1996) dan Cheng (1999) dalam Chan (2000) menunjukkan bahwa ikan kerapu yang memiliki nilai gizi tinggi memiliki peran budaya dan sosial yang penting dalam acara-acara khusus, seperti festival dan suguhan dalam jamuan bisnis. Dengan semakin pesatnya pertumbuhan penduduk dan peningkatan pendapatan perkapita maka permintaan akan ikan laut segar terutama ikan kerapu juga meningkat secara signifikan.

Tabel 1 Jenis ikan-ikan karang yang dipasarkan di Hongkong

No	Nama ilmiah	Nama Umum	Nama Hongkong	Nama Indonesia
1	Harga tinggi <i>Cheilinus undulates</i>	Humphead, maori atau Napoleon wrasse	So Mei	Napoleon
	<i>Cromileptus altivelis</i>	High-finned atau mouse grouper, baramundi cod	Lo Shu Pan	Kerapu bebek
2	Harga menengah <i>Plectropomus leopardis</i>	Spotted atau leopard coral trout	Sai Sing	Sunu
	<i>Plectropomus areolatus</i>	Red atau squaretail coral trout	Tung Sing	Sunu
3	Harga rendah <i>Epinephelus polyphekadion</i>	Flowery grouper	Charm Pan	Kerapu batik
	<i>Epinephelus malabaricus</i>	Green atau malabar Grouper	Ching Pan	Kerapu malabar
	<i>Epinephelus coloidus</i>	Brown spotted grouper	Ching Pan	Kerapu lumpur
	<i>Epinephelus bleekeri</i>	Orange spotted atau green grouper	Chi Ma Pan	Kerapu batik
	<i>Epinephelus fuscoguttatus</i>	Tiger atau flowery grouper	Lo Fu Pan	Kerapu macan

Source : Chan (2000)

Di pasar domestik, ikan kerapu bebek (*Cromileptes altivelis*) ukuran kecil sebagai ikan hias (ukuran 4–5 cm) laku dijual dengan harga Rp 7.000 per ekor (Akbar dan Sudaryanto 2000). Di pasar internasional, ikan kerapu diperdagangkan dalam bentuk hidup dengan pasar utama adalah Hongkong dan China. Menurut Chan (2000), 50% ikan karang hidup yang diperdagangkan di Hongkong diimport dari Indonesia, kemudian diikuti oleh Philipina, Australia, Maladewa, Vietnam, Malaysia dan Thailand. Ikan karang yang diperdagangkan di Hongkong dengan harga tinggi, menengah maupun rendah didominasi oleh famili Serranidae (kerapu) kecuali ikan Napoleon yang termasuk dalam famili Labridae.

Dalam suatu survei yang dilakukan di 700 restoran di Hongkong dan China bagian selatan diperoleh informasi bahwa harga eceran ikan kerapu hidup lebih tinggi dibanding harga grosir (McGilvray dan Chan 2003). Dari hasil survei tersebut, harga ikan kerapu bebek di Hongkong sebesar US\$ 60,2 untuk grosir dan US\$ 92 untuk eceran, di Guangzhou (RRC) sebesar US\$ 84,7 untuk grosir dan di Shanzhen (RRC) sebesar US\$ 73,3 untuk grosir serta US\$ 110,7 untuk eceran.

Tabel 2 Harga grosir (G) dan eceran (E) (US\$ kg) ikan kerapu hidup yang diperdagangkan di Hongkong dan China bagian Selatan

Spesies	Hongkong (US\$)	Guangzhou(RRC) (US\$)	Shanzhen (RRC) (US\$)
Kerapu bebek (<i>Cromileptis altivelis</i>)	G = 60,2 E = 92,0	G = 84,7 E = data tidak tersedia	G = 73,3 E = 110,7
Kerapu macan (<i>Epinephelus fuscoguttatus</i>)	G = 23,7 E = 43,6	G = 15,0 E = 25,4	G = 16,9 E = 35,5
Sunu (<i>Plectropomus areolatus</i>)	G = 24,1 E = 39,9	G = 19,5 E = 41,0	G = 19,4 E = 41,0
Sunu (<i>Plectropomus leopardus</i>)	G = 35,1 E = 51,7	G = 44,1 E = 50,6	G = 33,6 E = 60,4

Sources : McGilvray and Chan 2003

Tingginya nilai ikan kerapu di perdagangan internasional mengakibatkan meningkatnya permintaan akan jenis ikan ini. Konsekuensinya, ikan kerapu mengalami tekanan yang cukup berat dan di beberapa wilayah telah mengalami *overfishing* (Sadovy 2005). Menurut *The International Union for the Conservation of Nature and Natural Resources (IUCN)* pada tahun 2006 memasukkan beberapa jenis ikan kerapu seperti kerapu tikus (*Cromileptes altivelis*), kerapu lumpur (*Epinephelus lanceolatus* dan *Epinephelus coioides*) dan kerapu sunu (*Plectropomus leopardus*) sebagai spesies yang terancam (*red list of threatened species*). Di Taman Nasional Wakatobi ikan kerapu ini telah lama dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai sumber pangan dan terlihat semakin intensif dieksploitasi ketika kapal-kapal pengumpul dari Hongkong mulai masuk ke wilayah perairan Wakatobi sejak tahun 1990-an. Melihat kondisi tersebut, sumberdaya ikan kerapu ini perlu dikelola dengan baik agar dapat mengkomodir kepentingan ekonomi masyarakat nelayan dan tujuan konservasi.

Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan ikan kerapu telah dimanfaatkan secara berlebihan di banyak negara terutama di Asia Tenggara seperti di Filipina dan Indonesia dengan menggunakan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan seperti bahan peledak dan racun sianida yang banyak menyebabkan rusaknya terumbu karang (WWF, 2002).

Rimmer *et al* (1997) menyatakan bahwa pemasaran ikan laut di Hongkong lebih dari 220.000 ton per tahun, dan pasar saat ini untuk ikan karang hidup berkualitas tinggi diperkirakan sebesar 1.600-1.700 ton per tahun. Besarnya permintaan ini akan meningkat dua kali lipat setiap 6 tahun. Stok ikan karang yang ditangkap dari laut untuk memasok permintaan ikan karang hidup di pasar Asia dilaporkan sangat berkurang karena "*overfishing*" dan penggunaan cara penangkapan yang tidak berkelanjutan seperti penggunaan sianida (Johannes dan Riepen, 1995).

Erdmann dan Pet-Soede (1996) menjelaskan bahwa perdagangan ikan karang hidup terjadi karena adanya permintaan yang tinggi di pasaran Hongkong, Singapura, Taiwan, Cina, dan sentra pecinan lainnya untuk memperoleh ikan yang benar-benar segar, dengan memilih ikan hidup dari akuarium restoran beberapa menit sebelum dimakan. Jenis ikan ini dihargai sangat tinggi bukan hanya karena kesegarannya dan rasanya, tetapi juga karena reputasinya dalam membangkitkan kejantanan (*virility*) dan mempertahankan kesehatan jasmani. Aspek

negatif dari perdagangan ikan karang hidup adalah rusaknya terumbu karang karena penangkapan ikan yang menggunakan *sodium cyanide*.

Salah satu fungsi ekologis terumbu karang yaitu sebagai habitat ikan kerapu, di sisi lain Indonesia memiliki areal terumbu karang 85.000 km² (sekitar 18% dari luas terumbu karang dunia) sehingga memiliki potensi dan memungkinkan untuk menjadi salah satu produsen utama ikan kerapu hidup di dunia.

Data yang tersedia saat ini menunjukkan sebagian besar produksi ikan kerapu Indonesia berasal dari aktivitas penangkapan sebesar 43.472 ton pada tahun 1999 dan pada tahun 2002 sebesar 48.400 ton, selama periode ini meningkat 3,8%, sedangkan dari sektor budidaya tumbuh sebesar 1.759 ton tahun 1999 dan sebesar 7.057 ton tahun 2002 meningkat 100,4% (DKP, 2004). Penelitian ini bertujuan menganalisis jaringan perdagangan serta memetakan aktor-aktor yang memperoleh keuntungan terbesar dari perdagangan ikan kerapu. Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan bagi pemerintah daerah Wakatobi dalam menentukan kebijakan pengelolaan ikan kerapu agar dapat lestari dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pulau Wangi-wangi, Pulau Kaledupa dan Pulau Tomia dari bulan Januari sampai dengan Juni 2010. Lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan: Pulau Wangi-wangi dan Pulau Tomia merupakan daerah domisili pengumpul besar. Pulau Kaledupa dipilih karena merupakan daerah domisili pengumpul kecil sedangkan Pulau Tomia dipilih karena sebagian besar nelayan kerapu berdomisili di daerah ini.

Teknik pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode kualitatif *field research* dimulai dengan perumusan masalah dengan strategi penelitian studi kasus. Untuk memperoleh data, maka teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam dan observasi di lapangan. Sebagai bentuk penyimpanan data dari teknik yang digunakan maka peneliti membuat catatan yang berisi hasil wawancara mendalam dari tim peneliti dan dari hasil pengamatan.

Wawancara mendalam dilakukan dengan subyek kasus pelaku perdagangan ikan kerapu sebagai informan kunci yang telah ditentukan sebelumnya dengan mempertimbangkan keterwakilan sampel. Para informan kunci ditentukan dengan teknik bola salju (*snowball*). Untuk memahami bagaimana kondisi perdagangan ikan kerapu saat ini maka peneliti mewawancarai para pihak (*stakeholder*) yang terkait dengan kasus penelitian ini.

Metode Analisis

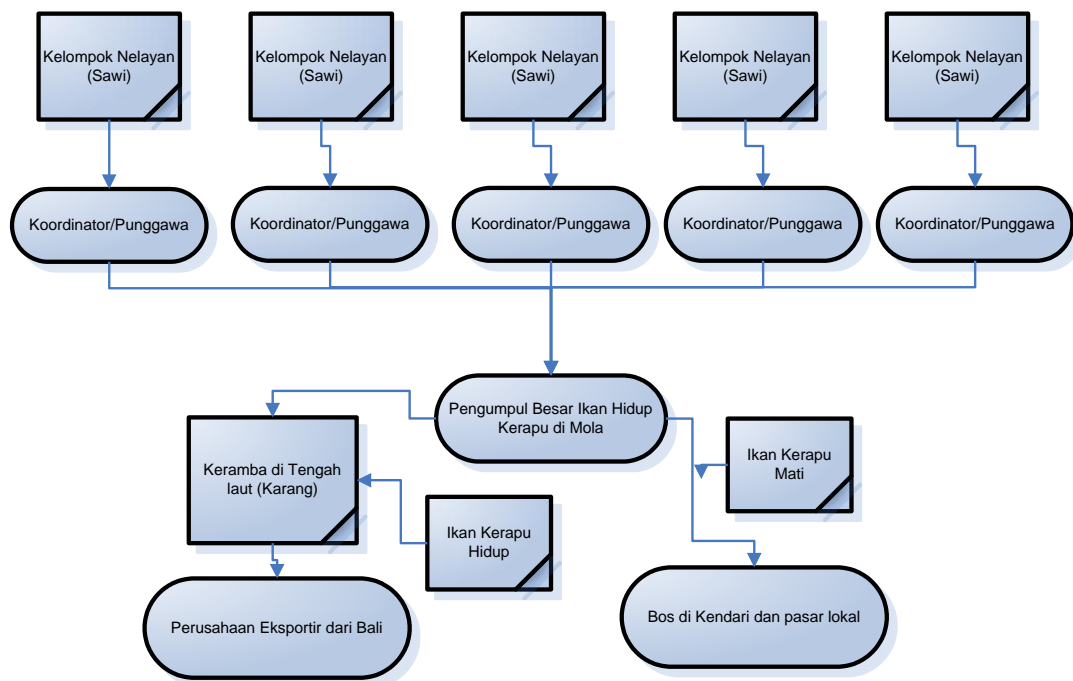
Dalam menganalisis data yang telah terkumpul maka digunakan metode analisis data kualitatif. Analisis dilakukan dengan mereduksi data. Mereduksi data dalam proses pengumpulan data meliputi kegiatan: (1) meringkas data, (2) mengkode, (3) menelusur tema, (4) membuat gugus-gugus pemetaan, (5) membuat memo. Kegiatan ini berlangsung semenjak pengumpulan data sampai dengan penyusunan laporan. Reduksi data merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga dapat memberikan kesimpulan akhir (Sitorus, 1998).

HASIL PENELITIAN

Jaringan perdagangan Ikan Kerapu di Taman Nasional Wakatobi

Komoditi hasil perikanan yang diperdagangkan di perairan Wakatobi antara lain, tuna loin, lobster hidup, teripang dan rumput laut. Dari beragam komoditi yang diusahakan oleh nelayan di lokasi penelitian ikan kerapu hiduplah yang paling “*sensitif*” untuk diusahakan. Dalam artian bahwa ikan kerapu hidup memiliki resiko usaha yang paling tinggi. Ikan kerapu yang berasal dari Perairan Taman Nasional Wakatobi yang akan diekspor biasanya melalui Bali dengan tujuan akhir Hongkong harus tanpa cacat akibat kegiatan penangkapan.

Hasil penelitian menunjukkan perdagangan ikan kerapu hidup yang terjadi di perairan Taman Nasional Wakatobi belum terdata dengan baik sehingga perdagangan sumberdaya ikan kerapu ini dapat dikatakan masuk ke dalam perikanan yang tidak dilaporkan (*unreported*) dan perikanan yang tidak diatur (*unregulated*) karena pihak pemerintah daerah sebagai pihak yang berwenang mengawasi dan mengelola sumberdaya tersebut belum memberikan perhatian yang serius. Hal ini dapat dilihat dengan jelas, misalnya belum adanya aturan atau regulasi yang mengatur tentang perdagangan ikan kerapu hidup ini padahal kondisi riil saat ini sumberdaya ikan kerapu hidup ini telah dieksploitasi secara besar-besaran dengan nilai ekonomi yang tidak sedikit dan melibatkan berbagai pihak dengan modal yang besar. Adapun aktor-aktor yang terlibat dalam jaringan perdagangan ikan kerapu di perairan Taman Nasional Wakatobi sebagai berikut: nelayan, koordinator (pongawa laut), pengumpul besar (Pongawa darat dan eksportir. Struktur perdagangan untuk ikan kerapu hidup, dapat digambarkan sebagai berikut



Gambar 1 Rantai perdagangan ikan kerapu di Taman Nasional Wakatobi

Hasil wawancara menunjukkan sistem pengorganisasian nelayan kerapu sebagai berikut: khusus untuk nelayan dengan alat tangkap pancing hekaulu dan bubu terorganisir dengan status terikat dalam satu kelompok yang dikoordinir oleh seorang koordinator. Koordinator ini membawahi 14 hingga 15 nelayan sawi. Para nelayan sawi ini berasal dari kelurahan Mola (Pulau Wangi-wangi) Desa Mantigola, Desa Sampela (Pulau Kaledupa),

maupun dari Lamangau (Pulau Tomia). Koordinator juga berstatus sebagai punggawa di tiap kelompok penangkapan. Koordinator juga bisa menjadi pemilik kapal dalam kegiatan penangkapan. Sementara pengumpul sebagai juragan darat yang nanti akan menerima hasil tangkapan di karang.

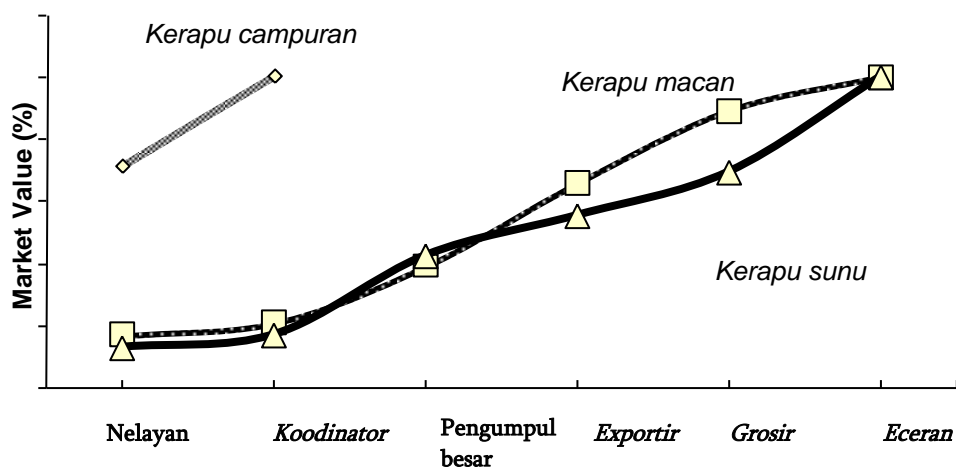
Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan harga ikan kerapu macan dari nelayan ke koordinator (punggawa) sekitar Rp 40.000-Rp 45.000 per kg, ikan kerapu sunu Rp 60.000-Rp 65.000, kerapu campuran Rp 20.000-Rp 30.000. Pada tingkat pengumpul besar harga ikan kerapu macan sekitar Rp 50.000-Rp 55.000 per kg, ikan kerapu sunu Rp 75.000-Rp 90.000, kerapu campuran Rp 30.000-Rp 40.000, sedangkan eksportir menjual ikan kerapu ini dalam bentuk dollar (US\$). Menurut informan kunci harga ikan kerapu macan sekitar US\$11 per kg, ikan kerapu sunu US\$23. Harga ikan kerapu secara detail dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 Harga ikan kerapu menurut tingkatan jaringan perdagangan yang berlaku di Taman Nasional Wakatobi

Spesies										
Rantai Perdagangan		Kerapu macan			Kerapu sunu			Kerapu campuran		
Aktor	Harga (Rp)	US\$	Market Value (%)	Harga (Rp)	US\$	Market Value (%)	Harga (Rp)	US\$	Market Value (%)	Keterangan
Nelayan	42500	4.72	16.74	62500	6.94	12.8	25000	2.77	71.42	US\$ 1 = Rp.9000
Koordinator	52500	5.83	20.68	82500	9.16	16.9	35000	3.88	100	
Pengumpul besar		11	39		23	42.41	nd	nd	nd	
Eksportir		18.57	65.85		30	55.31	nd	nd	nd	
Grosir		25.16	89.21		37.6	69.33	nd	nd	nd	
Eceran		28.2	100		54.23	100	nd	nd	nd	

Sumber : Data primer

Model persentase keuntungan *market value* setiap aktor dari jaringan perdagangan ikan kerapu dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 2 Persentase market value jaringan perdagangan ikan kerapu di Taman Nasional Wakatobi

Jaringan perdagangan ikan kerapu yang dimulai dari nelayan kerapu ke koordinator (*pongawa laut*) selanjutnya ke pengumpul besar (*pongawa darat*) kemudian ke eksportir. Dengan modus praktek pengangkutan ikan terjadi selama ini yaitu ikan kerapu hidup yang dikumpulkan pada keramba di karang diangkut ke Bali dengan tujuan akhir ke Hongkong. Adapun jaringan perdagangan ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

Nelayan Kerapu

Nelayan kerapu di perairan Taman Nasional Wakatobi dapat digolongkan ke dalam dua jenis nelayan yaitu nelayan terikat dan nelayan bebas. Nelayan terikat ialah nelayan yang memiliki kelompok yang dikoordinir oleh seorang *pongawa laut* sedangkan nelayan lepas adalah nelayan yang tidak memiliki kelompok namun nelayan lepas ini terkadang meminta biaya melaut kepada penguwa termasuk *body* atau *lambo* (perahu) yang akan dipakai untuk melaut. Jumlah anggota kelompok nelayan berjumlah 14-15 orang untuk nelayan pancing hekaulu, nelayan bubu hanya berjumlah 1-2 orang sedangkan nelayan panah tidak terlibat dengan koordinator karena hasil tangkapannya sudah dalam keadaan mati sehingga sebagian besar penjualannya dibawa langsung ke pasar lokal Wakatobi.

Koordinator/Pongawa Laut

Biasanya seorang *pongawa laut* bukanlah orang sembarangan, *pongawa laut* di atas kapal biasanya disebut juragan di laut. Selain itu juga *pongawa laut* adalah seorang nakhoda yang memimpin kegiatan penangkapan. *Pongawa laut* sangat dihormati oleh para sawi. Sawi tidak hanya menganggap *pongawa laut* sebagai seorang pemimpin di perahu melainkan juga sebagai tempat meminta pertolongan jika sawi mengalami kesulitan dalam hal keuangan ataupun kesusahan seperti sakit, dan sebagainya. Para *pongawalah* yang sepenuhnya mempunyai otoritas untuk mengatur hasil tangkapan, termasuk perjanjian jual beli dengan juragan di darat (pengusaha besar). *Pongawa laut* juga adalah orang yang berwenang di dalam pembagian hasil tangkapan setelah 50% hasil tangkapan dipegang oleh “bos” pengumpul besar di daratan. “Bos” memberikan modal pinjaman untuk sekali melaut. Pinjaman ini digunakan untuk membayar bahan bakar solar, menyewa perahu (*lambo*) untuk melaut, dan persediaan makan. Menurut informan kunci seorang mantan *pongawa laut*, sebenarnya tidak ada pola yang tetap dalam mekanisme pembagian hasil di perahu. Semuanya dimusyawarahkan dulu bersama para sawi. Namun, posisi *pongawa laut* memang akan mendapatkan porsi yang lebih banyak, ini karena tanggung jawab yang diembannya lebih besar. Menurut pak Jun :

“Misalnya saja dari hasil penjualan hasil tangkapan ke Juragan di darat, diperoleh pendapatan kotor sebesar 12 juta. Uang itu kemudian dikurangi ongkos melaut ke Karang yang telah diberikan juragan pengumpul sebesar Rp 750.000, sehingga tersisa Rp 11.250.000. Sisa uang ini dianggap sebagai pendapatan bersih kelompok. Sisa uang ini kemudian dimusyawarahkan, biasanya Pongawa body mendapat 2 bagian atas hasil laut yang diperoleh perahu sekali melaut. Sisanya dibagi ke sawi, misalnya ada empat orang sawi, maka dibagilah empat bagian. Dari uang Rp 11.250.000 kemudian dibagi enam, kira-kira sebesar 1,8 juta per orang, maka Pongawa laut dapat dua kali lipat sekitar 3 jutaan, dan para sawi masing-masing mendapat 1,8 juta. Biasanya kelompok nelayan ada yang punya body ada juga yang tidak, kalo tidak punya body maka juragan pengumpul akan sewakan kita body, tapi biaya operasional kita jadi bertambah, berkuranglah upah kita. Maka, alangkah baiknya kalau pongawa laut punya body sendiri”.

Sistem bagi hasil seperti itu, jika kelompok perahu ini berstatus sebagai nelayan terikat atau langganan. Menurut Pak Jun :

“Bedanya kalau kami ini tidak terikat dengan juragan mana pun, setelah pulang dari melaut, kita tidak langsung membawa hasil ke juragan, saya cari dulu informasi harga kepada tetangga atau nelayan lain, karena harga beragam dan cepat sekali berubah. Setelah dapat harga yang cocok barulah kita lepas hasil tangkapan kita. Itu kalau kondisi kita ada uang untuk pergi melaut, tapi kalau tidak punya uang kita terikat saja dengan juragan. Kita mencari juragan juga melihat-lihat dulu, jangan sampai itu juragan pangurage artinya pembohong atau suka curang kalau menimbang ikan”.

Menjadi seorang ponggawa laut tidaklah mudah, dan ini terkadang juga melihat unsur keturunan. Ponggawa laut mewarisi ilmu pelayaran, dan ilmu perahu yang diwarisi secara turun-temurun. Selain itu juga ponggawa memiliki ilmu supranatural yang biasanya digunakan untuk bernegosiasi dengan *mbo* (penunggu laut) agar ikan bisa diperoleh dengan mudah, berlimpah, dan pulang ke rumah dengan selamat. Menurut informan kunci, seorang ponggawa laut pada usaha ikan kerapu hidup memiliki tanggung jawab yang besar. Ibaratnya jika kapal akan diterpa angin, maka kesulitan ini akan dihadapi ponggawa laut terlebih dahulu.

Menurut Juhada seorang Ponggawa laut:

“Ponggawa laut sangat dihormati oleh para sawi. Sawi tidak hanya menganggap ponggawa laut sebagai seorang pemimpin di kapal melainkan juga sebagai tempat meminta pertolongan jika sawi mengalami kesulitan keuangan maupun kesusahan seperti sakit, dan sebagainya. Kalau saya tidak punya uang, saya tidak bisa tidak ada untuk sawiku, saya akan mencari uang untuk mereka sampai dapat, biasanya saya meminjam kepada ibu haji, karena dia bos saya (wawancara Tanggal 11-12 Maret 2011).

Pengumpul Besar (Ponggawa Darat)

Dilihat secara sepintas nampaknya usaha bisnis ikan kerapu hidup ini diusahakan dan dimiliki oleh pengumpul besar (lokal) yang berdomisi di Mola (Pulau Wangi-wangi), namun pada kenyataannya bisnis ikan kerapu hidup ini adalah milik perusahaan eksportir dari Bali. Fungsi pedagang lokal hanya sebagai *“kamufase”* saja untuk melanggengkan perdagangan ikan kerapu di atas karang. Beberapa keramba kecil di karang memang milik pedagang besar di Pulau Wangi-wangi. Namun, fakta di lapangan mengungkapkan bahwa keramba ikan kerapu yang relatif besar yang ada di karang sesungguhnya bukanlah milik pengusaha di Wakatobi, tetapi milik perusahaan eksportir dari Hongkong, Jepang, dan Bali. Pedagang di Wakatobi seolah-olah memiliki keramba, padahal sesungguhnya hanya dijadikan pengurus keramba. Saat ini setidaknya ada lima orang pengumpul ikan kerapu hidup yang tetap eksis berbisnis ikan kerapu hidup di Taman Nasional Wakatobi.

Dari hubungan produksi, menunjukkan posisi para pengumpul besar ikan kerapu hidup, bukanlah sebagai pemilik, namun hanya sebagai pengurus atau *“kaki tangan”* eksportir yang bertugas untuk mengumpulkan ikan-ikan hidup dari nelayan, mengawasi keamanan ikan-ikan kerapu di dalam keramba kemudian bertanggung jawab dalam proses pengangkutan ikan kerapu hidup ke atas kapal yang kemudian ikan-ikan tersebut dibawa ke Bali, lalu diberangkatkan ke Hongkong.

Menurut hasil wawancara dari pengusaha di Mantigola (Pulau Kaledupa), para pengusaha besar ikan kerapu yang ada di Mola (Pulau Wangi-wangi) mampu memulai usahanya karena para pengusaha ini mendapatkan dukungan investasi dari para eksportir dari Bali dan Hongkong. Dengan bentuk investasi modal tersebutlah para pengusaha Mola menggeliat usahanya. Pengusaha-pengusaha di Mola (Pulau Wangi-wangi) diberikan bantuan

modal dengan tujuan agar keramba apung di karang milik perusahaan diurus oleh pengusaha-pengusaha Mola.

Menurut Hj. Rh :

“Keramba yang katanya milik pengusaha ikan di Mola itu, sebenarnya milik perusahaan besar eksportir. Pengusaha-pengusaha Mola itu hanya dijadikan tenaga upahan untuk mengurus keramba perusahaan. Misalnya saja Hj. Ni, Hj. Ei, H. KM, dan SO. SO itu hanya mendapat bonus-bonusnya saja, kalau untungnya tidak ada, karena diambil oleh perusahaan semua. Kalau ikan akan diangkut, SO ke karang, setelah ikan diangkut, perusahaan meminta nota pembayaran. Setelah ikan tiba di Bali misalnya, uang langsung ditransfer ke nomor rekening SO, disisipkan dengan nota pembayaran itu. Ada kalanya dalam sebulan ikan dijemput dua kali sampai tiga kali, ada kalanya ikan diambil 100 kg sampai satu ton lebih, semua tergantung banyaknya hasil tangkapan nelayan, yang punya perusahaanlah yang mengambil di karang, pengumpul di Mola mengecek berapa timbangan ikan di keramba yang akan diangkut ke kapal, lalu membuat nota. Menurut informan kunci, H. Nh seorang pengumpul besar saat ini, saya memiliki lima orang koordinator. Satu Koordinator membawahi 14 hingga 15 orang nelayan. ” (Wawancara, Tanggal 20 Maret 2011).

Menurut Hj. Nh, semua nelayan kelompoknya berstatus terikat. Baginya, nelayan terikat jauh lebih menguntungkan daripada nelayan bebas. Karena persaingan usaha ikan kerapu sangat tinggi, maka dengan memiliki nelayan terikat, ikan kerapu akan terjamin ketersediaannya. Nelayan terikat akan diberikan panjar, yang digunakan nelayan untuk membiayai kegiatan melaut. Sekali melaut, Hj. Nh bisa memberikan panjar sejuta hingga dua juta rupiah. Uang itu digunakan untuk membeli solar sebanyak 300 liter yang digunakan hingga 2 minggu di karang, kemudian, perbekalan selama melaut, seperti beras, telur, dan sebagainya. Menurut Hj. Nh :

“ketika kelompok nelayan memperoleh hasil tangkapan ikan kerapu langsung diserahkan kepada koordinator, setelah itu koordinator langsung menyeter ikan ke keramba di karang. Kemudian, jika ikan hidup yang ditampung sudah banyak, sekitar satu ton hingga dua ton. Hj. Nh kemudian menghubungi bos, untuk mengambil ikan di keramba. Sebelum diangkat ke kapal bos eksportir, ikan kemudian ditimbang terlebih dahulu. Menurut pengakuan Hj. Nh, Bos hanya mengambil ikan dalam keadaan hidup saja, jika ikan dalam keadaan cacat atau mati, maka Hj. Nh mengirim ke Kendari. Perbedaan harga antara ikan kerapu yang hidup dengan yang mati bisa mencapai setengah harga ikan yang hidup. Misalnya saja untuk ikan kerapu yang hidup dihargai sebesar Rp 85.000 hingga Rp 75.000 per kilogramnya, jika dalam keadaan mati ikan hanya dihargai sebesar Rp 25.000 saja.

Eksportir

Para eksportir ikan kerapu dari Taman Nasional Wakatobi berasal dari Bali dan Tanjung pinang. Cara kerja eksportir ini biasanya pada saat awal usahanya datang sendiri atau dengan mengirimkan orang-orangnya ke Wakatobi, pada awalnya mengikuti sendiri pengiriman satu sampai dua kali setelah itu usaha ini dipercayakan kepada pedagang atau mitranya yang orang lokal di Wakatobi. Biasanya sebelum meninggalkan Wakatobi si eksportir memberikan pinjaman modal ke mitranya. Oleh mitranya modal itulah yang digunakan untuk membayar kegiatan operasional nelayan, dan hasil tangkapan nelayan.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keuntungan yang diterima nelayan kerapu sebagai produsen masih rendah. Dari analisis jaringan perdagangan yang terjadi antara nelayan

sawi dengan ponggawa laut terlihat satu sistem tetapi sebenarnya ponggawa laut sendiri mendapatkan keuntungan Rp 5000-Rp 10.000, per kilogram dari hasil tangkapan, keuntungan ini merupakan bagian dari perahu (*lambo*) yang notabene memang milik ponggawa laut serta biaya-biaya sosial yang lain yang ditanggung oleh seorang ponggawa laut kepada nelayan sawi, misalnya jika nelayan sawi kesulitan keuangan, biasanya nelayan sawi meminta bantuan kepada ponggawa lautnya atau apabila nelayan sawi sakit atau ada anggota keluarga yang sakit, ponggawa lautnya berkewajiban untuk membantunya.

Keuntungan yang diperoleh pedagang besar dari para koordinator (ponggawa laut) sekitar Rp 30.000-Rp 40.000 setiap penjualan 1 kg ikan kerapu, keuntungan yang diperoleh ini sebagai biaya dari mengurus para koordinator dan mengurus keramba di tengah laut. Pedagang besar memiliki pendapatan lain seperti mendapatkan bonus dari eksportir setiap pengapalan ikan kerapu yang jumlahnya tidak sedikit. Jaringan perdagangan terakhir ialah eksportir, apabila dilihat dari keuntungan yang diperoleh oleh eksportir menunjukkan para eksportir mendapatkan keuntungan lebih besar dari 100%. Dari keuntungan yang dinikmati oleh eksportir ini, sebenarnya eksportir memikul tanggung jawab yang besar dalam hal menjamin agar ikan kerapu yang dikirim tiba di tangan importir dalam keadaan segar (hidup) hal ini membutuhkan biaya-biaya yang cukup besar belum lagi biaya pengapalannya.

Dengan harga pasar Rp 42.500 per kilogram untuk ikan kerapu macan nelayan mendapatkan *market value* hanya sekitar 16,75% sedangkan dari ikan kerapu sunu dengan harga Rp 62.500 per kilogramnya nelayan mendapatkan *market value* sekitar 12,80%. Koordinator (ponggawa laut) mendapatkan *market value* 20,68% untuk ikan kerapu macan, 16,90% dari ikan kerapu sunu. Pengumpul besar (ponggawa darat) mendapatkan *market value* 39% dari ikan kerapu macan, 42,41% dari ikan kerapu sunu. Eksportir mendapatkan *market value* sekitar 65,85% dari ikan kerapu macan dan 55,31% dari ikan kerapu sunu. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan semakin tinggi posisi aktor dari rantai pemasaran maka keuntungan yang didupakannya akan semakin besar.

Dari kondisi tersebut, secara ekonomi terlihat nelayan kerapu (sawi) mendapatkan keuntungan yang paling kecil akan tetapi realitasnya nelayan kerapu tidak bisa melepaskan diri dari sistem perdagangan seperti ini karena adanya jaminan sosial (*social agency*) dari koordinator (ponggawa laut). Keterikatan seperti inilah yang melanggengkan hubungan antara nelayan sawi dengan koordinatornya (ponggawa laut) dalam sistem jaringan perdagangan yang terjadi hingga kini.

Berdasarkan analisis jaringan perdagangan sumberdaya ikan kerapu di Taman Nasional Wakatobi seperti terlihat pada Tabel 24 dapat diketahui bahwa keuntungan terbesar dinikmati oleh eksportir, kemudian oleh pedagang besar (ponggawa darat) selanjutnya oleh koordinator (ponggawa laut). Jika dilihat dari keempat jaringan perdagangan ikan kerapu yang ada, maka *share* harga yang diterima oleh nelayan kerapu paling kecil. Hal ini terjadi dapat karena saluran pemasarannya yang relatif panjang, sehingga *market value* yang diterima nelayan kerapu terlihat relatif kecil.

Berdasarkan kondisi ini dapat dikatakan bahwa *share* harga yang diterima nelayan kerapu masih relatif kecil dengan semakin panjangnya rantai perdagangan. Dengan semakin panjangnya jaringan perdagangan maka akan memperbesar margin pemasaran sehingga *share* harga yang diterima nelayan kerapu dari harga yang dibayarkan konsumen akan menjadi semakin kecil.

Secara teori menunjukkan apabila terdapat margin pemasaran yang tinggi maka akan semakin besar perbedaan antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima produsen atau dengan kata lain semakin kecil bagian yang diterima oleh produsen dibandingkan dengan harga yang dibayar konsumen. Apabila bagian yang lebih besar diterima

oleh produsen, hal ini merupakan salah satu indikator bahwa kedudukan produsen adalah kuat dan sebaliknya jika rendah menunjukkan bahwa produsen tidak menikmati harga yang dibayar oleh konsumen akhir.

Keuntungan yang didapatkan oleh nelayan kerapu sebenarnya hanya berupa ongkos tenaga kerja (upah) atau biaya produksi dari usahanya menangkap ikan kerapu. Berdasarkan analisis keuntungan setiap aktor yang terlibat dalam jaringan perdagangan ikan kerapu di lokasi penelitian semestinya nelayan kerapu masih memungkinkan untuk mendapatkan upah yang lebih besar dari jumlah yang diterimanya. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara memotong atau memperpendek jaringan rantai perdagangan yang ada.

Dari kondisi tersebut di atas fakta di lapangan menunjukkan upah yang diterima nelayan kerapu hanya dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokoknya saja dan hanya dapat menyambung hidupnya secara subsisten, dengan sistem perdagangan seperti inilah, diduga yang menyebabkan nelayan kerapu di lokasi penelitian tetap miskin sedangkan pedagang besar dan eksportir menikmati surplus yang jauh lebih besar dari perdagangan ikan ini. Kondisi riil tersebut di atas diduga yang menyebabkan nelayan kerapu di perairan Taman Nasional Wakatobi tetap miskin dan tak pernah bisa bangkit karena sistem yang melingkarinya membuat nelayan tidak berdaya. Hasil pengamatan di lapangan menunjukkan terjadinya degradasi ekosistem dimana ikan kerapu hidup dan terjadinya eksploitasi ikan kerapu ini yang hampir tanpa batas akibat dari pemaksaan para pemilik modal (pedagang besar dan eksportir) yang memaksa nelayan kerapu dengan sistem yang diciptakan (misalnya dengan memberi pinjaman pada nelayan) agar nelayan terus melaut melebihi batas kemampuannya dan batas kemampuan ekosistem, hal ini semata-mata dilakukan untuk memenuhi kebutuhan ikan kerapu para pemilik modal sebagai akibat dari dampak globalisasi produk perikanan yang terjadi saat ini.

KESIMPULAN

Hasil kajian dari jaringan perdagangan ikan kerapu hidup di Taman Nasional Wakatobi dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Aktor-aktor yang terlibat dalam jaringan perdagangan ikan kerapu di perairan Taman Nasional Wakatobi sebagai berikut : nelayan, koordinator (pongawa laut), pengumpul besar (pongawa darat) dan eksportir.
2. Keuntungan terbesar dari perdagangan ikan kerapu di Taman Nasional Wakatobi dinikmati oleh eksportir, kemudian oleh pedagang besar (pongawa darat), koordinator (pongawa laut) selanjutnya nelayan.

SARAN

1. Perlunya aturan atau regulasi dari PEMDA Wakatobi yang berkaitan dengan perdagangan ikan kerapu yang marak dilakukan di tengah laut serta pengawasan dari instansi terkait agar perdagangan ikan kerapu hidup ini dapat terkontrol sehingga dapat menjadi primadona dalam meningkatkan PAD dari sektor perikanan dan kelautan.
2. Dalam upaya untuk memperkecil margin pemasaran atau agar supaya *share* harga yang diterima nelayan kerapu dapat meningkat maka perlu diupayakan agar jaringan rantai perdagangan dibuat lebih pendek.

3. Perlu keterlibatan pemerintah daerah dalam sistem jaringan perdagangan ikan kerapu hidup ini agar lebih efisien lagi sehingga pendapatan nelayan kerapu dapat meningkat, misalnya dengan cara mengarahkan pedagang besar (pongawa darat) menjadi eksportir.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dr. David J Smith dari *Coral Reef Research Unit Laboratory, Departement Biological Science, University of Essex, UK* dan Prof. Julian Clifton dari *University of Western Australia* atas dukungan, masukan, saran dan kritikan yang membangun dalam tulisan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Chan P.2000. The Industry Perspective : Wholesale, And Retail Marketing Aspect of Hong Kong Live Reef Food Fish Trade. SPC Live Reef Fish Information Bulletin No.7. pp 3-7
- Chan P. 2000. Current Status of Live Reef Food Fish Trade Base In Hong Kong. SPC Live Reef Fish Information Bulletin No.7. pp 7-9
- McGilvray F, Chan T. 2003. Market and Industry Demand Issue In The Live Reef Food Fish Trade. SPC Live Reef Fish Information Bulletin No.11. pp 36-39
- Rimmer M.A., Williams K.C. and Phillips M.J. 2000. Proceedings of the Grouper Aquaculture Workshop held in Bangkok, Thailand, 7-8 April 1998. Network of Aquaculture Centres in Asia-Pacific, Bangkok, Thailand.
- Soede L Pet, Hirason Horuodono and Sudarsono. 2004 Sars And The Live Food Fish Trade In Indonesia: Some Anecdotes. SPC Live Reef Fish Information Bulletin No 12
- Smith D.J. 2003. Marine Report Marine Biodiversity And Ecology Of The Wakatobi Marine National Park, Southeast Sulawesi July - August 2003. Sponsored By The research and development centre for oceanology, The indonesian institute of science And The wallacea development institute
- Sadovy, Y.J. & Vincent, A.C.J. 2002. Ecological Issues And The Trades In Live Reef Fishes. In: Sale, P.F. (ed.) *Coral Reef Fishes: Dynamics and Diversity in a Complex Ecosystem*. Academic Press, San Diego, CA, pp. 391-420.
- Soede, L.Pet, W.L.T. van Densen, J.S. Pet, M.A.M. Machiels. 2001. *Impact of Indonesian Coral Reef Fisheries on Fish Community Structure And The Resultant Catch Composition*. Fisheries Research Journal, ELSEVIER 51 (2001) 35-51